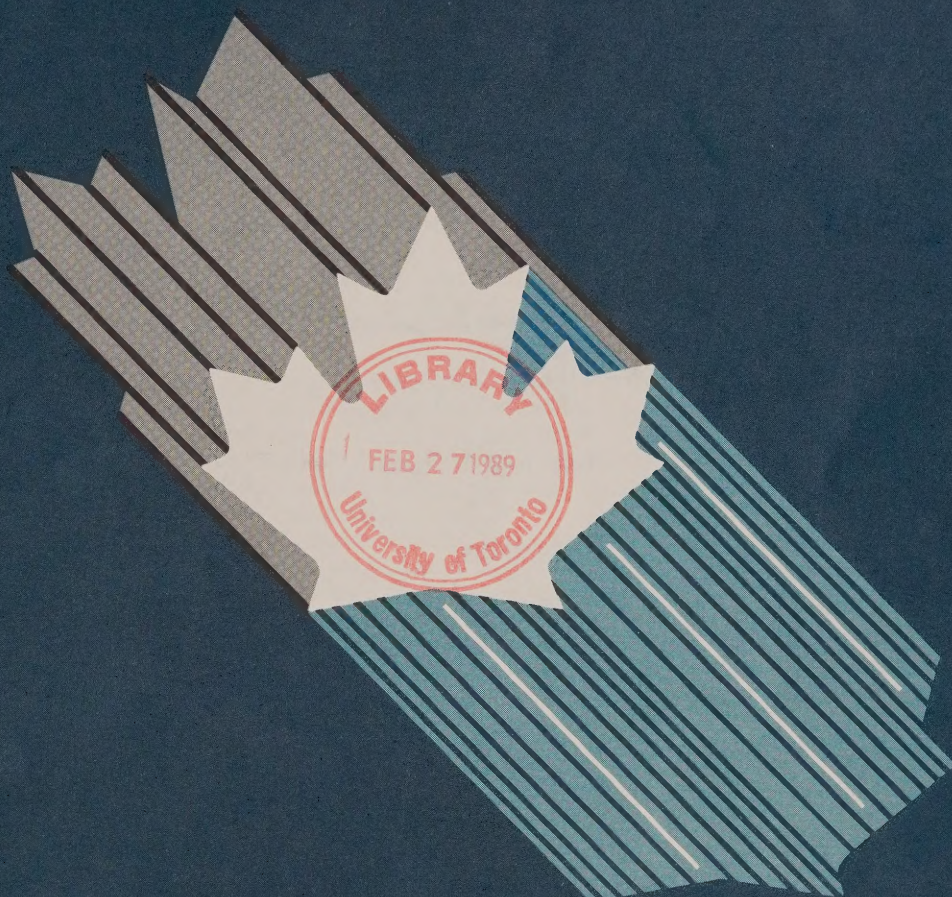


CAI  
IST 1  
- 1988  
C 56

# I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764786 7



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

## Converted Paper Products

Canada



# Regional Offices

## Newfoundland

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-4053

## Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
Suite 400  
134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400

## Nova Scotia

1496 Lower Water Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-2018

## New Brunswick

770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON  
New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 857-6400

## Quebec

Tour de la Bourse  
P.O. Box 247  
800, place Victoria  
Suite 3800  
MONTRÉAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5000

## Manitoba

330 Portage Avenue  
Room 608  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4090

## Saskatchewan

105 - 21st Street East  
6th Floor  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 0B3  
Tel: (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
Suite 505  
10179 - 105th Street  
EDMONTON, Alberta  
T5J 3S3  
Tel: (403) 420-2944

## British Columbia

Scotia Tower  
9th Floor, Suite 900  
P.O. Box 11610  
650 West Georgia St.  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434

## Yukon

108 Lambert Street  
Suite 301  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel: (403) 668-4655

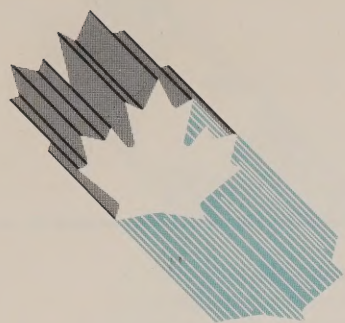
## Northwest Territories

Precambrian Building  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 1C0  
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this  
profile contact:*

*Business Centre  
Communications Branch  
Industry, Science and  
Technology Canada  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*



# INDUSTRY PROFILE

## CONVERTED PAPER PRODUCTS

1988

### FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

## 1. Structure and Performance

### Structure

The converted paper products industry comprises four sub-sectors engaged in the manufacture of the products described below. (Printing, publishing, graphic arts, stationery and business forms products are not included in this analysis.) The primary raw material of production is paper and some paperboard, in a wide range of grades, basic weights and finishes.

*Packaging:* Paper-based products used to contain and protect goods shipped through the distribution system, such as multi-wall bags, flexible laminated products, wax-coated papers and moulded-pulp products;

*Specialty Institutional Paper Products:* Products used by the service industry (hotels, restaurants, fast food outlets, etc.), including place mats, plates, cups and filters;

*Specialty Commercial Paper Products:* Commercial products used in an office or commercial setting, such as telex rolls, computer printout forms, drafting papers and label stock;

*Wallpapers:* Decorating products, such as pre-pasted dry-strippable paper wallcovering (frequently vinyl-coated), sold primarily in the do-it-yourself market.

Total industry shipments in 1986 were estimated at \$1.89 billion, and employment stood at about 15 500. Sub-sector statistics are not readily available, however, Table 1 gives estimated 1986 data broken down into the four major product groupings.

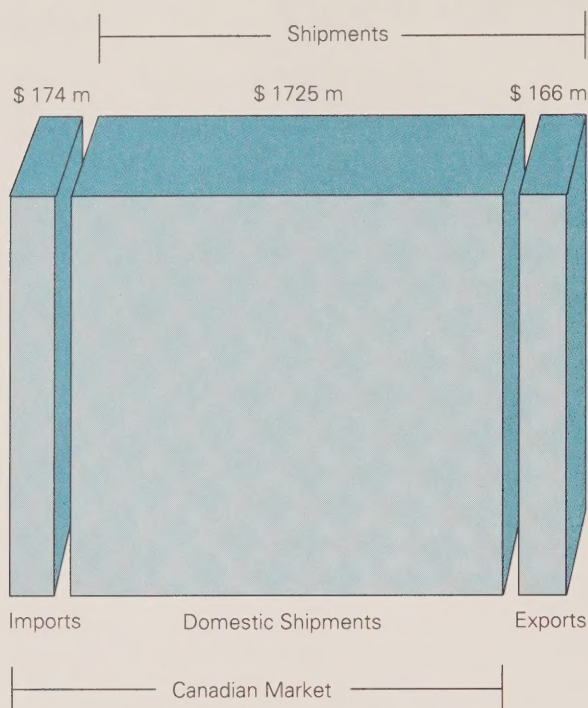
TABLE 1  
CONVERTED PAPER PRODUCTS INDUSTRY SELECTED STATISTICS —  
1986

	Number of Establish- ments	Employees	Shipments (\$ millions)	% of Shipments	Exports (\$ millions)	Exports as % of shipments
Packaging	78	5 500	719	38	22	3
Institutional	137	4 900	605	32	36	6
Commercial	79	4 000	435	23	26	6
Wallpaper	7	1 100	132	7	82	62
Total	301	15 500	1 891	100	166	9*

\* This number is a weighted average and not a total.  
Source: ISTC estimate.

The industry is primarily Canadian-owned, and while there are major players in all of the sub-sectors, each contains a significant number of smaller companies, which minimizes the domination by any one.





**Imports, Exports and Domestic Shipments  
1986**

The companies comprise a wide range of organizational types — from the large, multi-plant, integrated multinational to the single-facility, owner-managed firm which dominates the commercial and institutional sub-sectors. Overall, integration between converter and primary producer (i.e., mill) in the Canadian industry is much less extensive than for Canada's major international competitors. The Canadian industry's small business component is significant — more than 80 percent of establishments employ fewer than 100 people but account for 55 percent of total employment.

This labour-intensive industry is concentrated in urban areas near the customer. To illustrate the labour intensiveness of the paper-converting industry, it has an average of 30.7 employees per thousand tonnes of paper consumed as compared to the primary producers' fewer than eight per thousand tonnes of product. Thirty-one percent of the establishments are located in Quebec and 45 percent in Ontario. British Columbia has 12 percent, with the remaining 12 percent scattered among the other seven provinces.

In general, the industry serves the domestic market, though exports are important to certain product lines, wallpaper in particular. Exports represent about nine percent of total shipments. The United States is the major export market and the major competitor, accounting for 90 percent of trade in both directions. Despite the sub-sector's modest share of industry shipments, wallpaper exports are significant, accounting for about 50 percent of total industry exports and 62 percent of the sub-sector's shipments.

Export data for flexible packaging is limited, but it is estimated that about 20 to 25 percent of shipments are exported, mainly to the United States, which accounts for 90 percent of exports. Similarly, the United States is the major source of imports, estimated at about 30 to 35 percent of import values (1986).

### Performance

The industry's growth generally follows that of the national economy, though the sub-sectors react individually to economic circumstances. During the 1982-83 recession, for example, the constraints on consumer discretionary spending adversely affected the packaging, wallpaper and commercial sub-sectors. However, the institutional products sub-sector, which relies heavily on the food service industry, performed well.

Over the past 10 years, real annual growth for the industry as a whole has averaged about five percent. Employment, on the other hand, has dropped by almost 10 percent as a result of the drive to modernization and cost effectiveness. Capacity utilization for the industry, as well as within the individual sub-sectors, averages about 60 percent, though there are variations for particular product lines within a sub-sector. Bag production, for example, which accounts for 25 to 30 percent of the value of the packaging sub-sector, operates at about 45 percent capacity, while the balance of the sub-sector is estimated to achieve between 65 and 68 percent.

Despite variations among sub-sectors, product lines and individual companies, the overall financial status of the industry is reasonably healthy. Although raw materials and labour costs have increased faster than selling prices, many segments of the industry have remained profitable, with gross profits in the range of 15 to 25 percent of sales and net profits of five to 10 percent.



The industry is generally conservative in its financial management, with relatively high liquidity ratios and low debt-to-equity ratios. The major exception is the paper bag segment of the packaging sub-sector, in which the debt-to-equity ratio averages 1.8:1 as compared to an overall industry average of 0.6:1. This segment faces a declining market largely because of the substitution of plastics for paper and a trend towards bulk shipment which has affected multi-wall bags. Many paper bag producers have had to diversify into plastic bags and acquire new machinery (as well as additional long-term debt) at a time when profit levels are depressed.

## 2. Strengths and Weaknesses

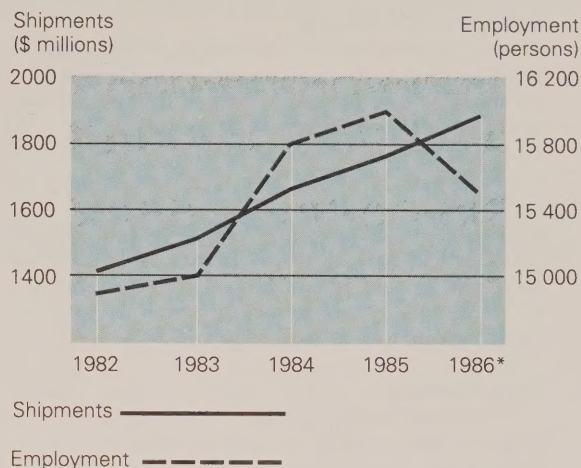
### Structural Factors

The Canadian market often requires companies to produce a broad range of products in various sizes for a single customer. This results in more downtime, changeover and inventory-carrying costs, which affect the efficiency of operations. Canadian converters tend to operate with smaller plants and are less integrated than their major foreign competitors. On the positive side, however, many companies have used their experience and ability to produce smaller runs with greater flexibility to service export market niches.

Raw material costs (paper) account for 50 percent or more of the cost of producing most converted paper products. An adequate supply of the many grades required at internationally competitive prices is a constant concern. Traditionally, paper prices in Canada have been higher than in the United States as the Canadian primary industry suffers from the same lack of economies of scale as do the converters. In addition, many converters have limited buying power and must pay a penalty for small orders.

Labour costs, productivity and international cost-competitiveness are problems facing the industry. Traditionally, labour rates in Canada have exceeded those of our major competitors (calculated on a common currency basis). No single factor can be used to explain this fact. However, wage increases in the primary industry have put pressure on wage rates in the converting industry. These wage increases are due to the efforts of workers to achieve parity and the presence of integrated producers in most sub-sectors of the converting industry.

In addition, while no specific productivity data are available for this industry, indications are that labour cost ratios are also lower in the United States because of lower wage rates, higher productivity (output per hour worked) and less restrictive staffing requirements.



\* Estimate

Because of the generally high volume-to-weight ratio (i.e., bulkiness of converted paper products), sizable transportation costs also form a barrier to international cost competitiveness. For a variety of reasons, the cost of transborder movement of products traditionally gives a competitive edge to U.S. exporters into the Canadian market (mirrored by other paper goods). This lack of competitiveness has been and remains a matter of concern to Canadian companies, who now await the effect of truck and rail transport deregulation on their transportation costs, both domestic and transborder.

On the other hand, the Canadian producers' willingness to cater to (relatively) short-run production can be useful in tapping market niches in the United States. By definition, market niches are characterized by short-run orders. They generally emphasize service rather than price, though the latter can never be ignored entirely. The Canadian reputation for quality will also help the industry in pursuing these markets.

### Trade-related Factors

The industry is largely domestically oriented and many products were developed behind a wall of tariff protection. The United States is virtually the only export market. The Canadian tariff rates range from seven to 15 percent, as compared to U.S. rates which range from 2.5 to 10 percent. The European Community (E.C.) rates range from seven to 12 percent and Japan's from 3.1 to 5.7 percent.

"Buy America" requirements occasionally have affected sales in each of the industry's sub-sectors. They have not, however, been major impediments to Canadian producers seeking sales in the United States.

The principal provision directly affecting the sub-sectors under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) is the phasing out of Canadian and U.S. tariffs in five equal decrements, commencing January 1, 1989.



**Technological Factors**

For all practical purposes, production equipment used in the industry is imported. Nonetheless, companies generally keep abreast of developments and, by and large, operate with modern equipment. In certain product lines, Canadian firms are strong in technology and process capability (e.g., in wallpaper and certain packaging products) and have an established reputation for quality. The limited research and development (R&D) undertaken is market driven and concerned largely with product and process improvement in response to customer needs, rather than basic research.

**Other Factors**

Currency exchange rates have a significant impact on the position of Canadian producers in relation to their U.S. competitors. A Canadian dollar exchange ratio in the range of \$0.80 to \$0.85 provides effective protection to Canadian producers from loss of domestic market share to U.S. products.

**3. Evolving Environment**

Over the longer term, the industry growth in average real demand is expected to follow economic growth. The wallpaper sub-sector is forecast to experience above average growth because of expected strength in export markets (especially the United States) and its emphasis on these markets. On the other hand, the packaging sub-sector is expected to fall below the average because of the continuing product substitution as well as product and market maturity. Commercial and institutional products will likely grow at an average rate. Market niches may provide some Canadian producers with opportunities for sales in the United States, but the total value of these many small markets is not likely to be substantial.

The impact of the FTA will vary with sub-sectors and product lines within sub-sectors and, while exports of certain products will increase, imports will likely rise dramatically. Loss of domestic market share is expected to lead to a loss of employment.

In the case of wallpaper and certain flexible packaging products the expectations are better. It is anticipated that imports of wallpaper and cloth-backed vinyl wallcoverings will rise, but the industry's commitment and capability to increase exports should compensate for the growth in imports. Some flexible packaging products have gained modest acceptance in the U.S. market and this export potential is likely to be maintained.

The institutional and commercial sub-sectors generally comprise smaller, non-integrated, single-production-facility companies with broad product ranges. Under the FTA, there would be a tendency for large-volume Canadian buyers to purchase requirements for national distribution from the larger, more price competitive U.S. suppliers.

**4. Competitiveness Assessment**

Most Canadian products in the industry's sub-sectors are not competitive with U.S. goods in that market because of the heavy cost disadvantages in raw material, labour and transportation which face Canadian producers. On the other hand, Canadian wallpaper products are strongly competitive in the U.S. market and have achieved good market penetration.

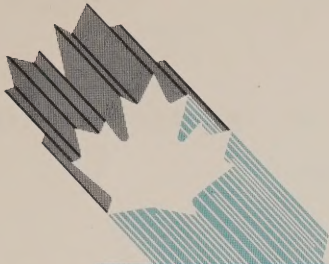
Some success has also been achieved in market niches such as flexible packaging products, but these have a limited ability to generate substantial sales, now or in the future. The Canada-U.S. dollar exchange rate has a significant influence on the competitive position of Canadian producers with their U.S. counterparts. A stronger Canadian dollar would adversely affect even the successful wallpaper exports to the United States, and loss of export markets would be particularly serious for wallpaper producers.

While some opportunities for increased exports will result under the FTA, on balance, the impact will be largely negative for most sub-sectors.

For further information on the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Converted Paper Products  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5

(613) 954-3080



**PRINCIPAL STATISTICS**

**SIC(s) COVERED: 2733, 2791, 2792, 2799 (1980)**

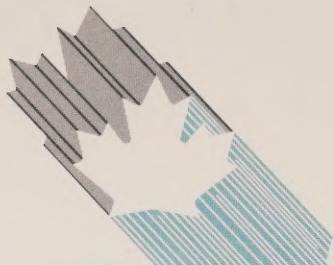
	1973 <sup>e</sup>	1982	1983	1984	1985	1986 <sup>e</sup>
Establishments	213	277	287	287	290	301
Employment	16 000	14 900	15 000	15 800	16 000	15 500
Shipments (\$ millions)	431	1 404	1 521	1 667	1 761	1 891

**TRADE STATISTICS**

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	17	147	156	166	150	166
Domestic shipments (\$ millions)	414	1 257	1 365	1 501	1 611	1 725
Imports (\$ millions)	15	122	146	153	157	174
Canadian market (\$ millions)	429	1 379	1 511	1 654	1 768	1 899
Exports as % of shipments	4	10	10	10	9	9
Imports as % of domestic market	3	9	10	9	9	9
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1982	90	1	1	8
		1983	90	1	1	8
		1984	90	1	1	8
		1985	90	2	1	7
		1986	90	2	1	7
Destination of exports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1982	90	1	1	8
		1983	90	1	1	8
		1984	90	1	1	8
		1985	90	1	2	7
		1986	90	1	2	7

**(continued)**





**REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years**

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	4	31	45	8	12
Employment — % of total	2	29	63	1	5
Shipments — % of total	2	29	63	1	5

**MAJOR FIRMS**

Name	Ownership	Location of Major Plants
<b>Packaging</b>		
Aspamill Inc.	Canadian	St-Laurent, Quebec
Bonar Packaging Ltd.	British	Fredericton, New Brunswick St-Laurent, Quebec Burlington, Ontario Calgary, Alberta
DRG Packaging	British	Toronto, Ontario
Twinpak Inc. — Flexible Packaging Division	Canadian	Cap-de-la-Madeleine and Dorval, Quebec Brantford, Ontario Calgary, Alberta Vancouver, British Columbia
<b>Institutional</b>		
Canada Cup Inc.	American	Brampton, Ontario
Dover Industries Ltd. — Bondware Division	Canadian	Toronto, Ontario
J.H. McNairn Ltd.	Canadian	Whitby, Ontario
Perkins Papers Ltd.	Canadian	Laval, Quebec
<b>Commercial</b>		
Appleton Papers Canada Limited	American	Peterborough, Ontario
Cutting International Limited	Canadian	Toronto, Ontario
Eastern Coated Papers Ltd.	American	Dorval, Quebec
MACTAC Canada Ltd.	American	Brampton, Ontario
<b>Wallpaper</b>		
Les Papiers-Peints Berkley Inc.	American	Sherbrooke, Quebec
International Wallcoverings Ltd.	Canadian	Brampton, Ontario
North American Decorative Products Inc.	Canadian	Brampton, Ontario
Sunworthy Wallcoverings	American	Brampton, Ontario

e ISTC estimate

**Note:** Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.



RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4	31	45	8
Emplois (en %)	2	29	63	1
Expéditions (en %)	2	29	63	1

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
-----	-----------	-------------

Produits d'emballage

Asparill Ltée	canadienne	Saint-Laurent (Québec)
Emballage Bonar Ltée	britannique	Fredericton (N.-B.) Saint-Laurent (Québec) Burlington (Ontario) Calgary (Alberta)
DRG Inc.	britannique	Toronto (Ontario)
Twinpak Inc.	canadienne	Cap-de-la-Madeleine et Dorval (Québec) Brantford (Ontario) Calgary (Alberta) Vancouver (C.-B.)

Produits pour les industries de services

Canada Cup Inc.	américaine	Brampton (Ontario)
Dover Industries Limited	canadienne	Toronto (Ontario)
J.H. McInirn Limited	canadienne	Whitby (Ontario)
Les Papiers Perkins Ltée	canadienne	Laval (Québec)

Produits pour bureaux et commerces

Appleton Papers Canada Ltd.	américaine	Peterborough (Ontario)
Cutting Limited	canadienne	Toronto (Ontario)
Les Papiers De L'Est Limitée	américaine	Dorval (Québec)
MACTAC Canada Limitée	américaine	Brampton (Ontario)

Papiers peints

Les Papiers Peints Berkley Inc.	américaine	Sherbrooke (Québec)
International Wallcovering Ltd.	canadienne	Brampton (Ontario)
North American Decorative Products Inc.	canadienne	Brampton (Ontario)
Sunworthy Inc.	américaine	Brampton (Ontario)

e Estimations d'ISTC.

\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Les statistiques utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.



CTI 2733, 2791, 2792 et 2799 (1980)

1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations *	17	147	156	166	150
Exportations intérieures *	414	1 257	1 365	1 501	1 611
Importations *	15	122	146	153	157
Marché intérieur *	429	1 379	1 511	1 654	1 768
Exportations (en % des expéditions)	4	10	10	10	9
Importations (en % du marché intérieur)	3	9	10	9	9
Source des importations (en %)	E.-U.	CEE	Asie	Autres	
	1982	1983	1984	1985	1986
	90	90	90	90	90
	1	1	1	1	1
	CEE	CEE	CEE	CEE	CEE
	Asie	Asie	Asie	Asie	Asie
	Autres	Autres	Autres	Autres	Autres
Destination des exportations (en %)	E.-U.	CEE	Asie	Autres	
	1982	1983	1984	1985	1986
	90	90	90	90	90
	1	1	1	1	1
	CEE	CEE	CEE	CEE	CEE
	Asie	Asie	Asie	Asie	Asie
	Autres	Autres	Autres	Autres	Autres



L'élimination des tarifs canadiens et américains en 5 étapes égales, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1989, est la principale disposition de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui touchera directement ce secteur.

#### Facteurs technologiques

Les entreprises de cette industrie importent leur matériel de production. Cependant, elles se tiennent au courant des dernières innovations et utilisent un matériel très moderne. Dans certaines gammes de produits, dont les papiers peints et certains produits d'emballage, les entreprises canadiennes utilisent d'excellentes techniques de pointe et jouissent d'une solide réputation pour la qualité de leurs produits. Les initiatives des fabricants en matière de R-D sont limitées aux besoins du marché et visent surtout à améliorer les produits et les procédés plutôt que la recherche pure.

#### Autres facteurs

Le taux de change joue un rôle déterminant dans la compétitivité des producteurs canadiens. Tant que le dollar vaut de 80 à 85 ¢ US, les Canadiens jouissent d'une certaine protection et ne risquent pas de perdre une part du marché intérieur au profit des Américains.

### 3. Évolution de l'environnement

À long terme, au chapitre de la demande réelle, cette industrie devrait connaître une croissance semblable à celle de l'économie. Comme la demande en provenance des marchés d'exportation, particulièrement les États-Unis, devrait rester forte, le sous-secteur des papiers peints devrait croître à un rythme supérieur à la moyenne enregistrée par les autres sous-secteurs. Par contre, le sous-secteur des produits d'emballage devrait connaître une croissance inférieure à la moyenne, en raison de l'essor des produits de remplacement et de la maturité du marché. Quant aux sous-secteurs des produits pour les industries de services et des produits pour bureaux et commerces, ils devraient se situer dans la moyenne. Certains créneaux du marché américain devraient offrir des débouchés à quelques producteurs canadiens, mais aucun de ces créneaux n'a une grande valeur marchande. Les répercussions de l'Accord varieront d'un sous-secteur à l'autre et d'une gamme de produits à l'autre. L'augmentation des exportations de certains produits pourrait s'accompagner d'une hausse marquée des importations. Les entreprises canadiennes devraient voir diminuer leur part du marché canadien et s'attendre à des pertes d'emplois. Les perspectives sont encourageantes pour le sous-secteur des papiers peints et pour certains produits d'emballage.

### 4. Évaluation de la compétitivité

La majorité des produits de cette industrie ne peuvent concurrencer les produits américains aux États-Unis, car les producteurs canadiens connaissent de sérieux handicaps sur le plan des coûts des matières premières, de la main-d'œuvre et du transport. Par contre, les papiers peints canadiens sont extrêmement compétitifs sur le marché américain, qu'ils ont d'ailleurs percé avec succès. Cette industrie est parvenue à s'imposer dans quelques créneaux comme les emballages souples, mais ces créneaux ne peuvent être à l'origine de ventes importantes. Le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain a un effet important sur la compétitivité des entreprises canadiennes. Aussi, une appréciation encore plus ferme du dollar canadien aurait-elle des répercussions néfastes sur les exportations de papiers peints; une perte des marchés d'exportation serait lourde de conséquences pour les fabricants de papiers peints. L'Accord de libre-échange sera peut-être la source de nouveaux débouchés pour les exportations mais, dans l'ensemble, il aura des répercussions négatives sur la plupart des sous-secteurs.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Papier transformé  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3080



## 2. Forces et faiblesses

Cette industrie gère prudemment ses finances, son ratio de liquidité étant élevé et son ratio d'endettement faible. Seule exception : le segment « sacs de papier » du sous-secteur des produits d'emballage, qui affiche un ratio d'endettement moyen de 1,8/1, contre 0,6/1 pour l'ensemble de l'industrie. Ce segment voit son marché s'effriter par suite de la substitution du plastique au papier et de l'essor du transport en vrac, ce qui entraîne une diminution de la demande. De nombreux producteurs de sacs de papier, ayant dû se lancer dans la fabrication de sacs de plastique, ont acheté de nouvelles machines et contracté de nouveaux emprunts et ce, à un moment où leurs bénéfices sont à la baisse.

### Facteurs structurels

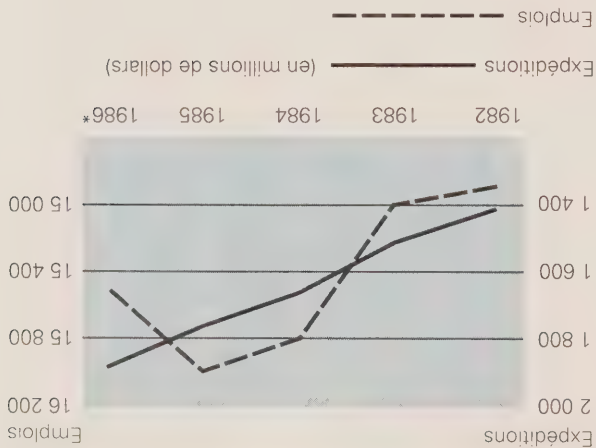
Le marché canadien oblige bien souvent les entreprises à fabriquer une large gamme de produits pour répondre aux besoins d'un seul client. Cette particularité crée des temps morts plus nombreux, des changements de matériel plus fréquents et des coûts d'entreposage plus élevés, ce qui nuit à la rentabilité des installations. Les fabricants canadiens de produits de papier transformé ont tendance à exploiter des usines plus petites et moins intégrées que celles de leurs principaux concurrents étrangers; par contre, beaucoup d'entre eux ont employé leur expérience et leur savoir-faire à produire de petits lots mieux adaptés aux créneaux des marchés d'exportation.

Le prix de la matière première, soit le papier, constitue 50 p. 100 ou plus du coût de production de la plupart des produits de papier transformé. Les entreprises cherchent avant tout à se procurer des quantités suffisantes de papier de qualités diverses à des prix compétitifs. Or, le papier coûte plus cher au Canada qu'aux États-Unis, car sur le plan des économies d'échelle, les producteurs canadiens du secteur primaire sont aussi désavantagés que les producteurs de papier transformé. En outre, beaucoup d'entre eux ont un pouvoir d'achat limité et doivent payer plus cher leurs petites commandes. Cette industrie se heurte à de nombreuses difficultés : coût de la main-d'œuvre, productivité et compétitivité de ses prix. Au Canada, les salaires ont toujours été supérieurs — calculés en fonction d'une unité monétaire commune — à ceux versés dans les principaux pays concurrents. Aucun facteur n'explique à lui seul cette constatation. Toutefois, les augmentations salariales accordées dans les différents secteurs primaires de l'industrie du papier ont fait monter les barèmes en vigueur dans le secteur des produits de papier transformé et ce, à la suite des démarches des employés de ce secteur pour obtenir la parité salariale et aussi, en raison de la présence d'entreprises intégrées dans la plupart des sous-secteurs.

### Facteurs liés au commerce

Malgré l'absence de données précises sur la productivité de cette industrie, tout semble indiquer que le ratio des coûts de la main-d'œuvre sont moins élevés aux États-Unis à cause des salaires plus bas, d'une plus grande productivité (production par heure de travail) et des conditions d'embauche moins rigoureuses. Les produits de papier transformé sont volumineux et encombrants malgré leur poids. Les frais de transport élevés de ces marchandises sont donc un sérieux obstacle à la compétitivité sur le plan international. Pour diverses raisons, le coût du transport à l'étranger des produits de ce secteur a toujours favorisé les entreprises américaines exportant leurs produits au Canada; c'est aussi le cas pour d'autres produits de papier. Inquiètes de ce manque de compétitivité, les entreprises canadiennes attendent les répercussions sur leurs coûts de la déréglementation du transport par camion et par rail, tant au Canada qu'aux États-Unis. Grâce à leur réputation pour la qualité des produits et à leur capacité de fabriquer des lots relativement petits, les entreprises canadiennes pourront pénétrer des créneaux du marché américain; ces créneaux sont caractérisés par des commandes de petits lots de fabrication et par l'importance accordée à la rapidité du service plutôt qu'au prix.

Dans cette industrie axée sur le marché intérieur, de nombreux produits ont été mis au point en raison d'une protection tarifaire, les États-Unis étant le seul marché d'exportation. Le Canada impose des tarifs allant de 7 à 15 p. 100, alors que les tarifs américains varient de 2,5 à 10 p. 100, ceux de la CEE, de 7 à 12 p. 100, et ceux du Japon, de 3,1 à 5,7 p. 100. La politique d'américanisation des achats a nui aux ventes de cette industrie; cependant, elle n'a pas empêché les fabricants canadiens de poursuivre leurs ventes aux États-Unis.





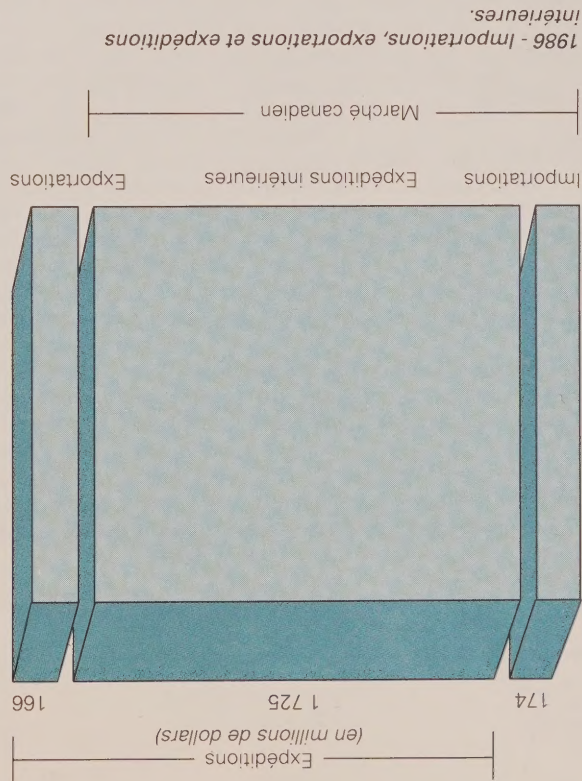
En général, cette industrie, dont les exportations représentent 9 p. 100 des expéditions, sert d'abord le marché intérieur, même si les exportations jouent un rôle important dans certains sous-secteurs, comme les papiers peints. Les États-Unis sont à la fois le principal marché d'exportation et le principal concurrent, absorbant 90 p. 100 des exportations et fournissant 90 p. 100 des importations. Dans l'ensemble de cette industrie, la part du sous-secteur des papiers peints est faible, et même s'il est le moins important des 4, ses exportations représentent 50 p. 100 du total des exportations et 62 p. 100 des expéditions de ce sous-secteur. Dans le sous-secteur de l'emballage souple, malgré le peu de données disponibles, les exportations représenteraient de 20 à 25 p. 100 des expéditions qui sont dirigées surtout vers les États-Unis. Ce dernier pays, qui achète 90 p. 100 des exportations, est aussi la principale source des importations, ayant fourni entre 30 et 35 p. 100 de la valeur de celles-ci en 1986.

### Rendement

En général, l'expansion de cette industrie est liée à celle de l'économie nationale, bien que les sous-secteurs ne réagissent pas tous de la même façon à la conjoncture économique. Pendant la récession de 1982-1983, par exemple, la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs a touché directement les sous-secteurs de l'emballage, des papiers peints et des produits pour bureaux et commerces. Par contre, elle n'a eu aucun effet sur le sous-secteur des produits pour les industries de services, qui compte en grande partie sur l'industrie de l'alimentation; ce dernier sous-secteur aurait connu un rendement satisfaisant.

Au cours des 10 dernières années, cette industrie a enregistré un taux moyen de croissance réel d'environ 5 p. 100 par an. Par contre, le nombre d'emplois a diminué de près de 10 p. 100 à la suite de la modernisation des installations pour les rendre plus rentables. Dans l'ensemble, cette industrie canadienne fonctionne en moyenne à 60 p. 100 de sa capacité, bien que le taux d'utilisation de la capacité varie selon les gammes de produits au sein d'un même sous-secteur. Ainsi, dans les produits d'emballage, ce taux n'est que de 45 p. 100 pour les sacs, article qui représente en valeur de 25 à 30 p. 100 de la production de ce sous-secteur, alors que pour le reste du sous-secteur, il oscille entre 65 et 68 p. 100.

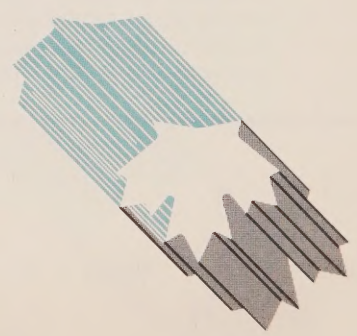
Dans l'ensemble, malgré les écarts qui existent entre les divers sous-secteurs, les gammes de produits et les entreprises, la situation financière de cette industrie est assez saine. Bien que le prix des matières premières et les coûts de la main-d'œuvre aient augmenté plus rapidement que les prix de vente, de nombreux segments sont demeurés rentables, enregistrant des profits bruts de 15 à 25 p. 100 et des profits nets de 5 à 10 p. 100 par rapport au chiffre d'affaires.



Chaque sous-secteur compte un certain nombre de sociétés importantes, mais aussi de nombreuses petites entreprises, réduisant de ce fait la prédominance d'une entreprise sur les autres. Cette industrie, en majeure partie sous contrôle canadien, regroupe à la fois des multinationales intégrées possédant des installations polyvalentes de grande envergure, souvent dans plusieurs pays, ainsi qu'un nombre élevé de petites entreprises familiales, propriétaires d'une seule usine. Les petites entreprises dominent le sous-secteur des produits pour bureaux et commerces ainsi que celui des produits pour les industries de services. Plus de 80 p. 100 des entreprises occupent moins de 100 personnes, tout en fournissant 55 p. 100 de l'emploi. Dans l'ensemble, l'intégration des entreprises de transformation et des entreprises du secteur primaire est beaucoup plus faible que chez les principales concurrentes étrangères.

Cette industrie fait appel à une main-d'œuvre abondante; elle emploie en moyenne 30,7 personnes par 1 000 tonnes de papier utilisé, tandis que les producteurs du secteur primaire en emploient moins de 8 par 1 000 tonnes. Les entreprises sont situées à proximité de leur clientèle, donc dans les grands centres urbains; 31 p. 100 des établissements sont au Québec, 45 p. 100 en Ontario, 12 p. 100 en Colombie-Britannique et 12 p. 100 sont répartis entre les 7 autres provinces.





P R O F I L  
DE L'INDUSTRIE  
PAPIER TRANSFORMÉ

1988

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie du papier transformé regroupe 4 sous-secteurs d'activité spécialisés dans la fabrication des produits décrits ci-dessous. Cette industrie utilise comme matières premières le papier et certaines sortes de carton de qualités, d'épaisseurs et de grains différents.

*Produits d'emballage* : sacs à parois multiples, articles laminés souples, papiers cirés, produits en pâte moulée, etc. Il s'agit des produits à base de papier, utilisés pour emballer et conserver les marchandises expédiées par les réseaux habituels de distribution.

*Produits pour les industries de services* : nappes, assiettes, gobelets et filtres. Il s'agit des produits utilisés par les industries de services, soit les hôtels, les restaurants, les restaurants rapides.

*Produits pour bureaux et commerces* : rouleaux de papier pour téléx, imprimés mécanographiques, papier à dessin, étiquettes, etc. Il s'agit des produits utilisés dans les bureaux ou les entreprises commerciales.

*Papiers peints* : papiers peints préencollés, souvent enduits de vinyle, vendus principalement au marché du bricolage.

L'impression, l'édition et les arts graphiques, de même que la papeterie et les formulaires commerciaux, ne sont pas traités dans ce profil.

En 1986, cette industrie, qui employait quelque 15 000 personnes, a expédié pour environ 1,89 milliard de dollars de marchandises. Il n'existe pour l'instant aucune statistique particulière sur chaque sous-secteur; cependant, le tableau suivant présente la ventilation des données disponibles.

INDUSTRIE DES PRODUITS EN PAPIER TRANSFORMÉ - 1986\*

Part des exportations dans les exportations	Nombre d'établissements	Nombre d'employés	Expéditions (valeur)** (en %)	Expéditions (valeur)** (en %)	Part des exportations dans les exportations	
Emballage	78	5 500	719	38	22	3
Industries de services	137	4 900	605	32	36	6
Bureaux et commerces	79	4 000	435	23	26	6
Papiers peints	7	1 100	132	7	82	62
Total	301	15 500	1 891	100	166	9**
* Estimations d'I.S.T.C.						
** En millions de dollars.						
*** Moyenne pondérée.						

\* Estimations d'ISTC.  
\*\* En millions de dollars.  
\*\*\* Moyenne pondérée.

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit d'être internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange.

Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert LaFontaine  
Ministre



# Bureaux régionaux

## Terre-Neuve

Parsons Building  
90, avenue O'Leary  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-4053

## Ile-du-Prince-Edouard

Confederation Court Mall  
134, rue Kent  
bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Ile-du-Prince-Edouard)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400

## Nouvelle-Ecosse

1496, rue Lower Water  
C.P. 940, succ. M  
HALIFAX  
(Nouvelle-Ecosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-2018

## Nouveau-Brunswick

770, rue Main  
C.P. 1210  
MONCTON  
(Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-6400

PU 3066

## Quebec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Quebec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest  
4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5000

## Manitoba

330, avenue Portage  
bureau 608  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-4090

## Saskatchewan

105, 21<sup>e</sup> Rue est  
6<sup>e</sup> étage  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Tél. : (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
10179, 105<sup>e</sup> Rue  
bureau 505  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. : (403) 420-2944

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
9<sup>e</sup> étage, bureau 900  
C.P. 11610  
650, rue Georgia ouest  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0434

## Yukon

108, rue Lambert  
bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0  
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires  
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5

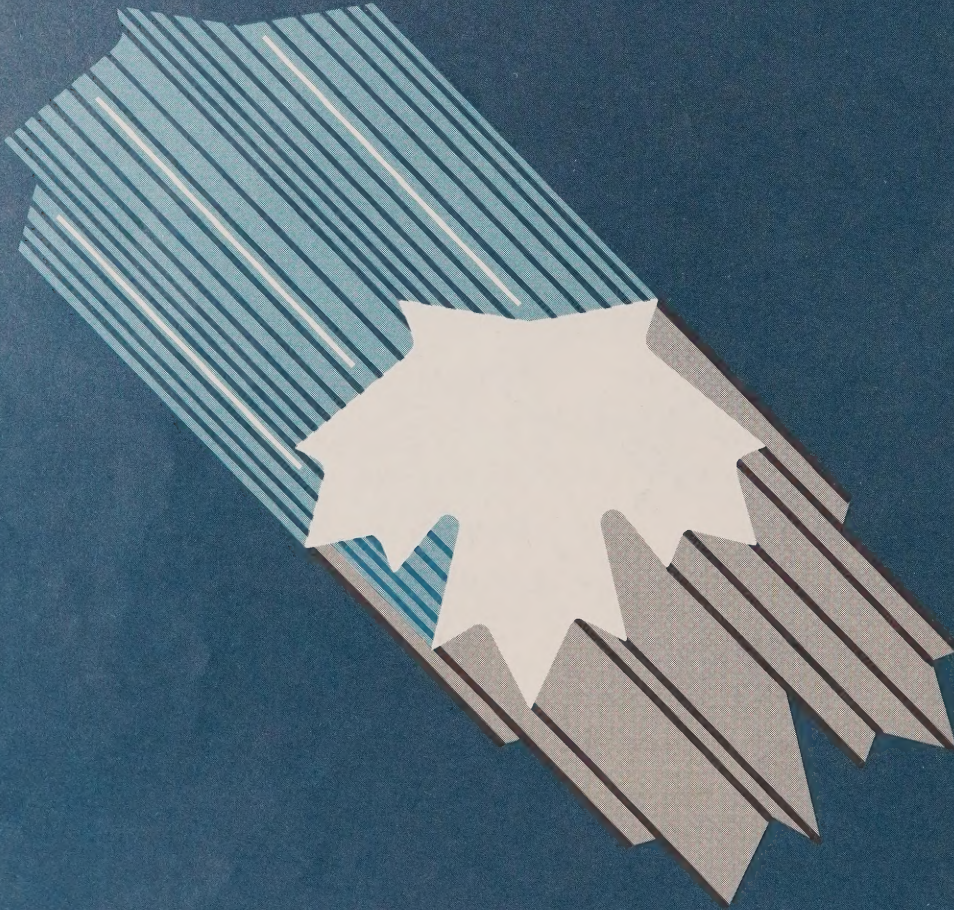
Tél. : (613) 995-5771



# Papier transformé



Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
Industry, Science and  
Technology Canada



P  
R  
O  
F  
I  
L  
  
D  
E  
L'  
I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
I  
E